

**POLA DISTRIBUSI PEMASARAN SAGU (*Metroxylon sp*) DI DESA MEKAR SARI
KECAMATAN MERBAU KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI**

**DISTRIBUTION PATTERN OF SAGO MARKETING (*Metroxylon sp*) IN THE MEKAR
SARI VILAGE, OF MERBAU SUBDISTRICT MERANTI ISLAND DISTRICT**

Fifi Rahmadani¹, Rudianda Sulaeman², Viny Volcherina Darlis²
Departement of Forestry Faculty of Agriculture Riau University
Address Binawidya, Pekanbaru, Riau
Email: Fifirahmadani04@gmail.com

ABSTRACT

The marketing distribution is an economic action that affects the high and low income of farmers. Mekar Sari Village is a place to produce sago processed into sago flour. In the distribution pattern of farmers sago marketing as producers sell their farming products to toke / factory owners distribute their products to cooperatives and end up to consumers. In the distribution pattern there is an activity of activity, namely physical distribution. Transportation and marketing smoothnes are also problems because accessibility is so far that it affects the quality of sago flour. The purpose of this study was to determine the implementation of the distribution pattern of sago marketing and find out the physical distribution activities in each distribution pattern of marketing of sago in Mekar Sari Village, Merbau District, Meranti islands Regency. The method used was purposive sampling, a method considering samples taken from the criteria of respondents, sago farmers who settled in Mekar Sari Village, had sago plantation land in Mekar Sari Village, and could provide information to researchers. Data were analyzed using qualitative descriptive analysis method. Based on the results of the study that the distribution pattern of sago marketing in Mekar Sari Village, Merbau Subdistrict, Meranti Islands Regency, there are two forms of sago distribution marketing pattern, namely medium distribution patterns and long distribution patterns and physical distribution activities in each sago marketing distribution pattern in Mekar Sari Village, includes post-harvest handling of sago flour and transportation of sago flour using sea transportation access, namely barges.

Keywords: *Sago Marketing Distribution Pattern, Supporting Factors, Sago (*Metroxylon sp*), Mekar Sari Village, purposive sampling*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara kaya akan tanaman penghasil karbohidrat dan mampu menjadi sumber penghasil karbohidrat terbesar di dunia. Indonesia juga memiliki potensi ekonomi yang sangat tinggi, mulai dari hasil hutan kayu (HHK) dan hasil hutan bukan kayu (HHBK). Salah satu jenis HHBK yang sangat menjanjikan untuk dikembangkan adalah pohon rumbia (pohon sago). Sagu merupakan salah satu sumber karbohidrat yang layak untuk dikembangkan dalam rangka mencapai ketahanan pangan. Sagu juga perlu diperhatikan dalam rangka diversifikasi pangan, mengingat

potensinya yang besar namun belum diupayakan secara maksimal.

Pemanfaatan dan pendayagunaan sagu dapat menunjang berbagai macam industri, baik industri kecil, menengah, maupun industri berteknologi tinggi. Sebagai penghasil tepung, peranan sagu untuk mengisi kebutuhan pangan tidak diragukan lagi, bahkan dapat diolah menjadi beberapa jenis makanan yang tersedia di pasar lokal maupun regional.

Pola distribusi pemasaran sagu dari petani ke pengumpul atau pengepul kemudian ke kilang/ pabrik sago dan koperasi, sehingga komoditas sagu dapat bergerak dari pihak petani ke konsumen (Irawan, 1984). Pemasaran bukan hanya kegiatan menjual barang yang

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

diproduksi kepada konsumen atau hanya sekedar kegiatan pendistribusian barang dari produsen kekonsumen saja. Pemasaran mencakup kegiatan yang dapat berguna dalam menciptakan, dan mengembangkan, mendistribusikan barang yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen berdasarkan kemampuannya. Pemasaran juga berperan sebagai penghubung antara kebutuhan-kebutuhan masyarakat dengan pola jawaban industri yang bersangkutan.

Pabrik sagu yang berada di Desa Mekar Sari menjadi tujuan penelitian karena lokasi ini dipilih sebagai pusat produksi tepung sagu, sehingga diharapkan dapat memberikan data yang aktual dan valid tentang pelaksanaan pemasaran sagu di Desa Mekar Sari. Kilang sagu di Desa Mekar Sari ini memiliki banyak pesaing dalam proses, memproses dan memproduksi sagu, hal ini mengakibatkan ada persaingan ketat terutama masalah penguasaan lahan bahan baku. Berbagai macam cara dan upaya yang dilakukan oleh *owner* atau pemilik pabrik dalam memperoleh bahan baku tersebut. Salah satunya adalah sistem *booking* lahan, yaitu *owner* atau pemilik pabrik membeli pohon sagu yang belum layak panen dari petani setempat dengan hitungan harga seperti pohon yang sudah dipanen, sedangkan waktu panennya diserahkan kepada pemilik pabrik tersebut. Hal ini mereka lakukan untuk menjaga stok bahan baku untuk kegiatan produksi mereka.

Menurut Radiosono (1983), setiap pendistribusian bertujuan untuk memperlancar penyaluran hasil panen dari petani sagu ke konsumen. Petani sering dihadapkan pada permasalahan pengetahuan yang masih relatif rendah, serta pemahaman akan pentingnya pola dan aktifitas pendistribusian pemasaran sagu yang nantinya akan berpengaruh pada penerimaan petani. Dalam pola pendistribusian pemasaran sagu terdapat suatu aktifitas kegiatan sebelum proses pendistribusian yakni distribusi fisik. Distribusi fisik meliputi penanganan pasca panen dan sarana transportasi yang dapat berdampak pada kualitas sagu itu sendiri.

Pola distribusi melibatkan berbagai pihak dan lembaga yang meliputi petani, pedagang pengumpul, kilang sagu dan koperasi. Pada jalur pemasaran sagu, petani sebagai produsen

menjual hasil usaha taninya ke toke/pemilik pabrik yang ada di daerah setempat. Toke/pemilik pabrik akan menyalurkan hasil produksinya ke koperasi dan berakhir ke konsumen.

Kualitas sagu merupakan bagian dari permasalahan begitu juga dengan sarana transportasi, sementara itu persoalan kelancaran pemasaran sangat tergantung pada kualitas produk. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan pola distribusi pemasaran sagu yang ada di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti. Serta untuk mengetahui aktifitas distribusi fisik pada masing-masing pola distribusi pemasaran sagu di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Meranti.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan November-Desember 2017 di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti. Alat yang digunakan dalam penelitian ini adalah alat tulis, perekam, dan kamera (alat dokumentasi). Bahan yang digunakan untuk melaksanakan penelitian adalah daftar pertanyaan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, wawancara dan studi dokumen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu, pertimbangan sampel yang diambil dari kriteria responden yaitu petani sagu yang menetap di Desa Mekar Sari, memiliki lahan kebun sagu di Desa Mekar Sari, dan bisa memberikan informasi kepada peneliti. Jumlah populasi petani sagu yang ada di Desa Mekar Sari sebanyak 200 orang jumlah sampel untuk petani sagu pada penelitian ini 15% dari jumlah populasi yaitu sebanyak 30 orang, untuk pengumpul sebanyak 5 orang, pemilik kilang sebanyak 2 orang dan untuk koperasi sebanyak 1 orang. Untuk mendukung kejelasan dalam memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian, berikut rincian responden yang dapat dilihat dari Tabel 1.

Tabel. 1. Responden Penelitian

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

No	Responden Penelitian	Jumlah (orang)
1	Petani sagu	30
2	Pengumpul	5
3	Pemilik kilang sagu	2
4	Pemilik koperasi	1
	Jumlah	38

Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Menurut Winartha (2006) metode analisis deskriptif kualitatif yaitu menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kondisi Umum Lokasi Penelitian

a. Letak Geografis Desa Mekar Sari

Desa Mekar Sari merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Merbau, Kabupaten Kepulauan Meranti. Luas wilayah Desa Mekar Sari adalah 29 km². Pada tahun 2016 jumlah penduduk Desa Mekar Sari 1.412 jiwa yang terdiri dari 353 kepala keluarga, terdiri dari penduduk laki-laki 724 jiwa dengan jumlah lebih banyak dibandingkan penduduk perempuan 688 jiwa.

Letak geografis Desa Mekar Sari sangat strategis, yaitu berada pada pinggir laut. Pembagian Administratif Desa Mekar Sari terdiri atas empat dusun, yaitu Dusun 01 Kengkam, Dusun 02 Sungai Muka Dua, Dusun 03 Tanjung Tua dan Dusun 04 Wonosari yang berada dekat dengan Desa Mekar Sari. Potensi sumber daya alam melimpah terutama dari sektor perkebunan, pertanian dan perikanan yang sudah dimanfaatkan secara optimal. Hasil dari ketiga sektor tersebut merupakan sumber penghasilan utama masyarakat Desa Mekar Sari.

Adapun Batas Wilayah Desa Mekar Sari:

1. Sebelah Selatan berbatas dengan Desa Pelantai
2. Sebelah Utara berbatas dengan Kelurahan Teluk Belitung.
3. Sebelah Barat berbatas dengan Desa Lukit.
4. Sebelah Timur berbatas dengan Desa Selat Akar/ Asam.

b. Sosial Ekonomi Desa Mekar Sari

Desa Mekar Sari terdiri berbagai suku dan etnis antara lain Melayu, Jawa, dan Tionghoa yang hidup dalam kerukunan antar sesama meski berbeda suku dan agama. Ketersediaan fasilitas pendidikan dan kemampuan daya tampung untuk jenjang pendidikan Sekolah Dasar (SD) di Desa Mekar Sari mencapai 530 murid, Sekolah Menengah Pertama (SMP) yakni 139 murid sedangkan untuk tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA) yakni mencapai 152 murid.

Penduduk usia 15 tahun keatas sekitar 114 jiwa bekerja di sektor pertanian dan perikanan karena daerah Desa Mekar Sari merupakan salah satu desa yang berpotensi di sektor pertanian dan perikanan, di sektor perdagangan 4 orang, bekerja sebagai jasa baik itu di perusahaan maupun perorangan 7 orang, dan buruh lepas sebanyak 284 jiwa. Dilihat dari jumlah diatas, penduduk di Desa Mekar Sari dominan bekerja pada sektor jasa.

Tingkat perekonomian suatu wilayah biasanya dapat dilihat dari fasilitas perekonomian yang terdapat di wilayah tersebut seperti pasar, pertokoan, kios, dan sejenisnya. Fasilitas ini merupakan unsur penting dalam menunjang pemenuhan kebutuhan hidup masyarakat. Pada tahun 2016 di Desa Mekar Sari hanya terdapat 10 warung/ kios, karena desa ini merupakan salah satu desa pemekaran sehingga belum tersedianya fasilitas untuk menunjang perekonomian lainnya.

2. Pola Distribusi Pemasaran Sagu Desa Mekar Sari

Pola distribusi adalah rute dan status kepemilikan yang ditempuh oleh suatu komoditas ketika tepung sagu mengalir dari penyedia produk melalui petani sampai ke konsumen akhir. Distribusi dapat pula diartikan sebagai suatu proses penyampaian suatu komoditi dari produsen ke konsumen, sewaktu dan dimana komoditi tersebut diperlukan. Menurut Philip Kotler (1997), bahwa pola distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu komoditi siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Hasil penelitian di Desa Mekar Sari ditemukan dua bentuk pola distribusi pemasaran sagu yang pola distribusi menengah dan pola distribusi panjang, berdasarkan hasil

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

survei diperoleh gambaran pola distribusi pemasaran sagu seperti pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Pola Distribusi Pemasaran Sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti

No	Jenis Pola distribusi	Jumlah	Persentase
1.	Pola Distribusi Menengah	26	87
2.	Pola Distribusi Panjang	4	13
Jumlah		30	100

Sumber : Hasil pengolahan data primer (2012).

Pola distribusi pemasaran tual sagu di Desa Mekar Sari dengan indeks harga penjualan per tual dapat dilihat pada Tabel 3.

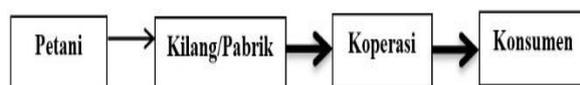
Tabel 3. Harga penjualan per tual sagu pada pola pemasaran di Desa Mekar Sari

No	Distribusi	Harga per tual (Rp)
1.	Kilang (Tengho/lbun)	40.000-45.000 per tual
2.	Pengumpul	25.000-30.000 per tual

Pada tabel di atas harga per tual sagu untuk pola distribusi menengah yang langsung menjual ke kilang/ pabrik harganya sekitar 40.000- 45.000 per tual, sedangkan pola distribusi panjang yang menggunakan pengumpul harganya sekitar 25.000- 30.000 per tual tergantung tinggi rendahnya harga pemasaran tual sagu dan untuk ukuran per tual sesuai permintaan 39- 42 inchi.

a. Pola Distribusi Menengah

Pola distribusi menengah tergolong yang sering dipakai oleh petani untuk mempermudah penjualannya. Menurut Soekartawi (2001), pola ini disebut juga pola tradisional karena hanya memakai pedagang grosir yang digunakan oleh petani. Pola ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pola Distribusi Menengah

Para petani pada umumnya melakukan pemanenan pohon rumbia masih dengan cara yang sederhana dan dengan tenaga manual. Petani memilih pohon rumbia yang akan ditebang, dilakukan persiapan penebangan.

Pembersihan untuk membuat jalan masuk ke rumpun dan pembersihan batang yang akan dipotong untuk memudahkan penebangan dan pengangkutan hasil tebangan. Biasanya petani melakukan penebangan dengan menggunakan kampak. Setelah pohon tumbang, pelepahnya dibersihkan dan sebagai ujung batang dibuang karena kandungan acinya rendah. Pohon yang sudah dibersihkan dipotong menjadi lebih pendek/tual dengan ukuran 39- 42 inchi. Tual-tual tersebut akan dibuat lubang untuk perakitan, setelah selesai tual tersebut dibawa ke pinggir sungai, dan dirakit menggunakan tali agar memudahkan untuk dibawa ke pabrik/kilang dengan menggunakan kapal pompong. Waktu yang di butuhkan pada saat pemanenan tergantung luas kebun dan jarak pemanenannya, tetapi untuk hasil produksi pohon rumbia dalam sekali panen dengan luas kebun 1 ha bisa menghasilkan sekitar 7 juta, dan untuk biaya transportasi petani hanya mengeluarkan biaya minyak mesih karena kapal pompong milik pribadi.

Dari hasil wawancara di lapangan diketahui bahwa petani sagu yang langsung menjual ke kilang sagu sebanyak 26 petani (87%) dari 30 petani. Para petani menjual tual sagu langsung ke kilang tanpa ke pengumpul karena harga jual yang tinggi per tualnya sekitar 40.000- 45.000 ribu, jika dibandingkan melalui pengumpul yang harga per tualnya 25.000- 30.000 ribu jauh lebih murah, tual sagu yang dihasilkan jauh lebih banyak sehingga menguntungkan petani apabila dijual ke kilang.

Setelah petani menjual tual sagu ke kilang selanjutnya kilang tersebut akan melakukan pengolahan tual sagu menjadi tepung sagu. Setelah sagu diolah menjadi tepung sagu selanjutnya tepung sagu siap dikemas dan dikumpulkan menjadi satu dari beberapa pabrik. Setelah itu tepung-tepung tersebut akan diantar kepenampungan sementara, yaitu koperasi di Selat Panjang. Hasil industri tepung sagu dikumpulkan yang kemudian akan dikirimkan ke Cirebon, menggunakan pengangkut Tongkang.

Selanjutnya mereka diwajibkan mengurus dokumen atau surat jalan kepada Dinas Perindustrian dan Kelautan Kabupaten Kepulauan Meranti. Setelah surat semuanya selesai, kemudian di kirim ke Cirebon. Dalam

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

satu bulan mereka biasanya melakukan penjualan 3- 4 kali pengiriman, sistem pemasaran produk yang dihasilkan adalah pasar bersaing sempurna. Sedangkan menurut Adiwirman A. Karim (2007), pasar persaingan sempurna secara teoritis penjual tidak dapat menentukan harga atau disebut *price taker*, dimana penjual akan menjual barangnya sesuai dengan harga yang berlaku dipasar. Dalam pasar bersaing sempurna, apabila produk yang mereka hasilkan sejenis tepung sagu maka penjual tidak bisa menentukan harga sendiri (*price taker*), melainkan penjual harus mengikuti harga yang berlaku di pasar. Semakin homogen barang yang dijual berarti pembeli semakin tidak inisiatif mencari barang di penjual lain. Hal inilah yang mendorong penjual untuk menjual barangnya sama dengan harga yang berlaku di pasar.

Dalam hal ini, sistem pemasaran yang mereka lakukan adalah sistem borongan. Dimana produk yang mereka hasilkan mereka jual kepada satu penampung besar dan waktu penjualan pun bersamaan dengan beberapa pabrik yang ada, sedangkan harga jual antara pabrik yang satu dengan pabrik yang lainnya adalah sama.

b. Pola Distribusi Panjang

Menurut Soekartawi (2001), untuk mata rantai pemasaran panjang, produsen sering menggunakan beberapa pedagang pengumpul sebagai perantara, dalam penyaluran produk kepada pedagang pengumpul ke pedagang grosir yang kemudian menjualnya ke pedagang pengecer dan berakhir ke konsumen. Untuk pola kedua dapat dilihat dari Gambar 2.



Gambar 2. Pola Distribusi Panjang

Dari hasil wawancara diketahui petani sagu yang menjual ke pengumpul (Toke) sebanyak 4 petani (13%) dari 30 petani. Para petani menjual ke pengumpul karena petani membutuhkan dana pada masa sagu belum layak untuk dipanen (sistem pajak) dan hutang piutang yang dibayar menggunakan tual sagu kepada pengumpul (Toke) sehingga petani

menjual langsung ke pengumpul (Toke) dengan harga yang rendah jika dibandingkan langsung menjual ke kilang. Menurut salah satu responden yaitu Bapak Jasuka, mereka membeli berdasarkan harga pasaran ketika itu. Namun waktu memanennya terserah kepada pemilik pabrik. Bisa saja 6 bulan setelah pembelian bahkan lebih. Misalnya harga sekarang 1 tual sagu adalah Rp. 25.000-30.000, untuk 6 bulan atau setahun kedepan harga satu tual sagu tersebut pasti tidak akan sama lagi dengan yang sekarang, bisa naik dan bisa saja turun. Jika harga terus naik otomatis pembeli yang untung, dan jika harga turun maka pembelilah yang merugi (Saputra, J. 2011).

Setelah petani menjual tual sagu kepada pengumpul/ toke baru kemudian toke mendistribusikan tual-tual sagu ke pabrik selanjutnya kilang/ pabrik tersebut akan melakukan pengolahan tual sagu menjadi tepung sagu. Setelah sagu diolah menjadi tepung sagu selanjutnya tepung sagu siap dikemas dan dikumpulkan menjadi satu dari beberapa pabrik. Setelah itu tepung-tepung tersebut akan diantar ke penampungan sementara, yaitu koperasi di Selat Panjang. Hasil industri tepung sagu dikumpulkan yang kemudian akan dikirimkan ke Cirebon, menggunakan pengangkut yang sering disebut dengan Tongkang, untuk penyaluran selanjutnya sama seperti pola distribusi menengah.

3. Aktifitas Distribusi Fisik Bagian Dari Pola Distribusi Pemasaran Sagu

a. Proses Pasca Panen

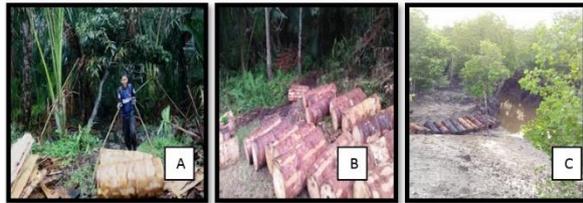
Pada umumnya pohon rumbia (sagu) yang sudah layak panen berumur sekitar 8-11 tahun, ciri-ciri pohon rumbia (sagu) siap panen pada umumnya dilihat dari perubahan yang terjadi pada daun, duri, pucuk, dan batang (Soekarto, dalam Haryanto, B. 1991).

Pasca panen adalah tindakan yang disiapkan atau dilakukan pada tahapan pasca panen agar hasil pertanian siap dan aman digunakan oleh konsumen dan diolah lebih lanjut oleh industri. Menurut Winarno (2001) penanganan pascapanen (*postharvest*) sering disebut juga sebagai pengolahan primer (*primary processing*) merupakan istilah yang

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

digunakan untuk semua perlakuan dari mulai panen hingga untuk persiapan pengolahan berikutnya. Pada penelitian ini aktifitas proses pasca panen ada beberapa tahap-tahap yang dilakukan yaitu pengangkutan dengan cara menggelindingkan tual (mengolek tual) sagu ketepi sungai, sampai ditepi sungai tual sagu akan dirakit dengan menggunakan tali setelah rakitan selesai tual sagu akan di letakkan ditepi sungai kemudian dibawa menggunakan kapal pompong sampai di depan kilang (Gambar 3).



Gambar 3. A. Proses menggelindingkan sagu, B. Proses perakitan tual, C. Proses perakitan di tepi sungai

1. Pengumpul

Pengumpul adalah orang yang menampung hasil panen dari petani dengan harga yang ditetapkan oleh pengumpul. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa petani menjual sagu yang belum cukup umur (sistem pajak) kepada pengumpul dengan harga yang murah dibandingkan menjual langsung kekilang karena petani membutuhkan dana untuk keperluan pribadi dan hutang piutang. Selanjutnya setelah pohon sagu sudah layak panen pengumpul akan langsung memanennya tanpa campur tangan oleh petani, setelah pengumpul selesai memanen, pengumpul akan mengumpulkan tual sagu dan akan langsung membawanya ke tempat kilang sagu dapat dilihat pada (Gambar 4).



Gambar 4. Proses pengumpul tual sagu sebelum dikirim ke kilang

2. Kilang/ pabrik

Dari hasil penelitian di Desa Mekar Sari terdapat dua kilang/pabrik sagu, yaitu kilang Tengho dan kilang Ibum. Dari kedua kilang tersebut memiliki perbedaan diantaranya :

a. Kilang Tengho

Kilang Tengho didirikan pada tahun 2006, kilang ini hanya menjual sagu basah dan tepung sagu. Dalam proses pembuatan tepung sagu dikilang ini memiliki sedikit perbedaan dengan kilang Ibum, proses pembuatan tepung sagu antara lain: sebelum tual sagu dikupas tual terlebih dahulu dicuci kemudian tual tersebut dikupas dengan menggunakan kapak setelah bersih dibawa ke mesin pamarut untuk memisahkan aci (pati) dengan ampas, aci yang keluar dari mesin tersebut dimasukkan kedalam bak dan diendapkan. Setelah diendapkan dicuci menggunakan bak kayu silinder dengan pengadukan berputar sampai tiga kali menggunakan air merah (air tanah gambut) karena menurut responden jika dicuci menggunakan air merah/ gambut acinya akan berwarna putih, jika menggunakan air hujan aci yang dihasilkan akan berwarna putih kebiruan. kemudian setelah dicuci aci tersebut diendapkan lalu dioven setengah kering karena dikilang ini belum ada tempat pengeringan sehingga menggunakan cahaya matahari. Tepung sagu yang telah kering dimasukkan ke dalam gudang dan dilakukan proses pengemasan. Rata-rata dalam satu kali penjualan, pabrik bisa memproduksi sekitar 100 karung tepung sagu dengan tiap karungnya berisi 50 kg tepung sagu siap jual. Sedangkan bahan baku yang digunakan hanya sekitar 10.000 potongan batang sagu dengan panjang 39- 42 inchi.

b. Kilang Ibum

Kilang Ibum didirikan pada tahun 2008, kilang ini hanya menjual sagu basah dan tepung sagu sama halnya dengan kilang Tengho. Pada proses pengolahan tepung sagu kilang ini tidak terlalu banyak menggunakan tenaga manusia karena dari awal proses tual sagu dicuci, kemudian tual sagu tidak lagi dikupas tetapi langsung dibelah menjadi empat bagian, selanjutnya dimasukkan kedalam mesin pamarut untuk memisahkan ampas dan acinya. Setelah acinya terpisah dan masukkan kedalam bak aci yang keluar dari mesin diendapkan, setelah diendapkan dicuci menggunakan bak

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

kayu silinder dengan pengadukan berputar sampai tiga kali menggunakan air merah (air tanah gambut), kemudian setelah dicuci aci tersebut diendapkan, dioven setengah kering hingga sampai proses dikeringkan kembali ditempat pengeringan hingga dimasukkan kedalam gudang lalu dilakukan proses pengemasan. Rata-rata dalam satu kali penjualan, pabrik bisa memproduksi sekitar 100 karung tepung sagu dengan tiap karungnya berisi 50 kg tepung sagu siap jual. Sedangkan bahan baku yang digunakan hanya sekitar 5000- 6000 potongan batang sagu dengan panjang 39- 4 inchi.

3. Koperasi

Koperasi ini didirikan pada tahun 1973, nama koperasi ini adalah Koperasi Harmonis terletak di Selat Panjang Kabupaten Kepulauan Meranti, dan koperasi ini berperan sebagai tempat akses penyaluran tepung sagu ke Cirebon. Dari hasil penelitian koperasi ini hanya menjual tepung sagu yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti dan hanya menjual produk tepung sagu ke Cirebon. Proses penjualan ke Cirebon masing-masing kilang hanya mengirim 10- 15 partai, 1 partai terdiri dari 26 ton, koperasi menjual ke Cirebon 3- 4 kali perbulan. Transportasi yang digunakan adalah kapal/ tongkang sampai di Cirebon tepung sagu diangkut menggunakan pick up.

b. Transportasi

Sarana transportasi merupakan pemilihan alat angkut yang sesuai dengan volume komoditas sagu yang akan dibawa untuk disalurkan. Menurut Swasta (2003) transportasi adalah kegiatan pemindahan atau pengiriman barang yang dilakukan baik melalui jalur darat, laut, maupun udara yang dilakukan oleh pihak tertentu dalam upaya untuk memenuhi permintaan pelanggan dan dalam upaya untuk meningkatkan penjualan barang.

KESIMPULAN

1. Pola distribusi pemasaran sagu di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti terdapat dua bentuk Pola Distribusi Pemasaran Sagu yaitu Pola

Distribusi Menengah dan Pola Distribusi Panjang.

2. Aktifitas distribusi fisik pada masing-masing pola distribusi pemasaran sagu di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Meranti meliputi, penanganan pasca panen tepung sagu dan transportasi pengangkutan tepung sagu yang di pasarkan menggunakan akses transportasi laut yakni menggunakan kapal tongkang.

SARAN

1. Perlu diadakan analisis pada usaha pada tiap pola distribusi dan saran kepada *owner* atau investor pemilik industri pembuatan tepung sagu yaitu agar bisa menambahkan berbagai fasilitas alat atau mesin dalam kegiatan operasi usaha, dikarenakan sulitnya meningkatkan jumlah produksi, apalagi saat kondisi cuaca buruk.
2. Perlu adanya peningkatan sarana/ prasarana dalam pemasaran tepung sagu terkait aksesibilitas dalam pemasaran tepung sagu.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A., Karim. 2007. Ekonomi Mikro Islam. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Haryanto, B., P. Pangloli. 1991. Potensi dan Pemanfaatan Sagu. Penerbit Kanisius. Bogor.
- Irawan. 1984. Saluran distribusi. <http://www.dikmenum.go.id>. Diakses pada senin tanggal 16 april 2018.
- Kotler, Philip. 1997. Manajemen Pemasaran. Penerbit. Erlangga. Jakarta.
- Louhenapessy. 2010. Sagu Harapan dan Tantangan. Penerbit Bumi Aksara. Jakarta.
- Radosono. 1983. Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis. BPFE. Yogyakarta.
- Saputra, J. 2011. Pelaksanaan Pemasaran Tepung Sagu di Tinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pabrik Tepung Sagu Bapak Leheng di Desa Mekar Sari Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti). Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri

¹Mahasiswa Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

²Staf pengajar Jurusan Kehutanan, Fakultas Pertanian, Universitas Riau.

- Sultan Syarif Kasim Riau. Pekanbaru
(Tidak dipublikasikan).
- Soerkatawi. 2001. Agribisnis Teori dan
Aplikasinya. PT. Grafindo Persada.
Jakarta.
- Swasta. 2003. Manajemen Pengangkutan.
Alumni. Bandung.
- Winartha, I., M. 2006. Metodologi Penelitian
Sosial Ekonomi. CV. Andi Offset.
Yogyakarta.
- Winarno, F., G. 2001. Penanganan Pasca
Panen. Bahan Kuliah (Diktat) Penanganan
Pasca Panen . Program Studi PGKP
FATETA IPB. Bogor.